



# VERTRIEBSLEITERTAGUNG ENERGIE

EIGENVERSORGUNG \ DATENSCHUTZ & ANALYTICS \ BLOCKCHAINS \ ENERGIEDIENSTLEISTUNGEN

## FOKUSTHEMEN DER 4. JAHRESTAGUNG

- \ Wohin entwickelt sich die Gesetzgebung?
- \ Eigenversorgung – Knackpunkte für Vertrieb und Netz
- \ Was das EVU mit seinen Daten machen darf und kann
- \ Vertriebsstrategien und Erfahrungen mit Smart Home und Co.
- \ Digitalisierung und Blockchains – Warum und wofür braucht es das EVU?
- \ Partnerschaften im Vertrieb und im IT Bereich – Kann das funktionieren?
- \ Praxiserfahrungen beim Vertrieb von Energiedienstleistungen

## KEYNOTE

Neuigkeiten und Stand der Beratungen bei Stromabkommen, Liberalisierung, Durchschnittspreismethode, Energiestrategie und CO<sub>2</sub>-Gesetz



Martin Bäumle  
Nationalrat  
Gründer glp und Mitglied UREK

## TERMIN UND ORT

4. und 5. September 2018 im Zürich Marriott Hotel  
[www.vertriebsleitertagung-energie.ch](http://www.vertriebsleitertagung-energie.ch)



MIT FREUNDLICHER UNTERSTÜTZUNG VON

# Tag 1: Kritische Erfolgsfaktoren für den Energievertrieb

09.00 **Eröffnung des ersten Tages durch den Vorsitzenden**  
**Dr. Jens Bartenschlager**, Director, Leiter Beratung Energiewirtschaft, PricewaterhouseCoopers AG

## SPANNUNGSFELD VON FREIEM MARKT, REGULIERUNG, NETZ UND VERTRIEB

09.15  
ERÖFFNUNGSKEYNOTE

### Wie entwickeln sich die Rahmenbedingungen im Energiesektor?



- Stromabkommen: Aktueller Stand der Diskussionen
- Kommt die vollständige Liberalisierung jetzt doch bald?
- Anwendung der Durchschnittspreismethode
- Neuigkeiten zur Energiestrategie und Stand der Beratungen CO<sub>2</sub>-Gesetz

**Nationalrat Martin Bäumle**, Gründer glp und Mitglied UREK

10.00  
**Knackpunkte Vertrieb vs. Netz – Herausforderungen mit neuer Kundengruppe „Prosumer“**



- Prosumer im Spannungsfeld von Energie- und Netzgeschäft
- Kannibalisierung der eigenen Geschäftsmodelle
- Eigenverbrauchsgemeinschaften (EVG oder ZEV)
- Herausforderungen und Lösungsansätze

**Georg Meier**, Stv. Geschäftsleiter, Energie Zukunft Schweiz

10.30 Kaffeepause

11.10  
**Datenschutz bei Smart Meter und Steuersystemen**



- Rechtliche Grundlagen für den Einsatz von Smart Meter
- Paradigmenwechsel bei der Steuerung
- Verhältnis zum Datenschutzgesetz
- Gefahren des informationellen Unbundling

**Dr. Stefan Rechsteiner**, Partner, VISCHER AG

11.40  
**Kundenzentrierung mittels Künstlicher Intelligenz im teil-liberalisierten Markt**



- Kurzeinführung Künstliche Intelligenz
- Einsatzmöglichkeiten und Limitationen
- Konkrete Anwendungsbeispiele aus der Praxis

**Dr. Jan Marckhoff**, CEO und Gründer, BEN Energy AG

12.10 Gemeinsames Mittagessen

### So urteilen Teilnehmende über die Vertriebsleitertagung Energie

«Zukunftsnahe Themen. Toller Austausch unter den Teilnehmern und Speakern!» Andreas Uhr, EKZ Elektrizitätswerke des Kanton Zürich

«Guter Themenmix und gute Auswahl an Speakern.» Eric Lanz, Regio Energie Solothurn

«Besuchen!» Patrick Leuenberger, Stadtwerk Winterthur

## WER SICH AUF DER VERTRIEBSLEITERTAGUNG ENERGIE TRIFFT

An der Vertriebsleitertagung Energie treffen sich Mitglieder der Geschäftsführung sowie Kader und Mitarbeitende der Fachbereiche:

- Vertrieb, Marketing, Verkauf und Sales
- Key Account Management
- Privat- und Geschäftskunden
- Produktmanagement und Business Development
- Energiewirtschaft und Markt

von Energieversorgungsunternehmen, Stadt- und Gemeindewerken sowie Energiedienstleistungsunternehmen.

## VERTRIEBSSTRATEGIEN FÜR NEUE GESCHÄFTSFELDER

13.50

### Energievertrieb im vollliberalisierten Markt am Beispiel Italien



- Vertriebsaktivitäten für KMU über ein landesweites Netz von Agenten
- Aufbau eines ergänzenden digitalen Vertriebskanals für Kleingewerbe
- Nutzen der Datenbasis für die Marktbearbeitung

**Kurt Bobst**, CEO, Repower AG

14.20

### Intelligentes Energiemanagementsystem – Leistungserbringung mit regionaler Verankerung



- Intelligentes Energiemanagementsystem
- Geschäftsmodell
- Fachpartneransatz
- Marktauftritt und erste Erfahrungen

**Marc Ritter**, Leiter Geschäftsbereich Energie, AEW Energie AG

14.50      Kaffeepause

15.30

### Smart Energy und der digitale Kunde



- Entwicklung Kundenerwartung und -verhalten
- Customer Journeys gestern und morgen
- Neue Ecosysteme
- Erfahrungen aus der Praxis

**Thomas März**, Leiter Privat- und Geschäftskunden, Centralschweizerische Kraftwerke AG (CKW)

16.00

### PODIUMSDISKUSSION

#### Smart Home und Co. – Erfahrungen, Zahlen, Zukunft



**Kurt Bobst**  
CEO, Repower AG



**Thomas März**  
Leiter Privat- und Geschäftskunden, CKW



**Marc Ritter**  
Leiter Geschäftsbereich Energie, AEW Energie AG

**Moderator:** Georg Meier, Stv. Geschäftsleiter, Energie Zukunft Schweiz

17.00      Ende des ersten Tages

## APÉRO RICHE



Im Anschluss an das offizielle Programm lädt die LHI AG alle Teilnehmenden und Referenten zu einem Apéro riche ein. Nutzen Sie diese Gelegenheit, sich in ungezwungener Atmosphäre auszutauschen und wertvolle Kontakte zu vertiefen.

# Tag 2: Blockchains, Kooperationen und Vertrieb von Energiedienstleistungen

09.00 **Eröffnung des zweiten Tages durch den Vorsitzenden**  
**Georg Meier**, Stv. Geschäftsleiter, Energie Zukunft Schweiz

## DIGITALISIERUNG UND BLOCKCHAINS IM PRAXISTEST

09.10  
**Blockchains – Wo stehen wir heute und was können wir erwarten?**



- Realität oder Hype?
- Wann macht die Anwendung Sinn?
- Vorteile und Hürden
- Lösungsansätze aus der Praxis

**Dr. Jens Bartenschlager**, Director, Leiter Beratung Energiewirtschaft, PricewaterhouseCoopers AG

09.40  
**The Energy Blockchain – Bringing Decentralized Software to the Energy Sector [Vortragssprache Englisch]**



- Value shifting from centralized power plants and supporting infrastructure to the grid edge
- With this value shift comes a new grid architecture, one that is much more complex
- Blockchain technology in the energy sector in order to help utilities cope with increasing complexity
- Several use cases from the EWF ecosystem to help utilities understand what blockchain can do for them

**Jesse Morris**, Co-Founder and Secretary, Energy Web Foundation (EWF)

10.10  
**Blockchain Use Cases im Energiesektor von heute**



- Anlagenscharfe Zertifizierung
- Management geschlossener Verteilnetze/Microgrids
- Lademanagement von Elektrofahrzeugen
- Optimierung des Bilanzgruppenmanagements

**Dr. Thomas Brenner**, CTO, OLI Systems GmbH

10.40 Kaffeepause

11.20  
**ROUND TABLE: Partnerschaften (IT, Vertrieb) und Disruptionen durch Cloud Lösungen**

**Teilnehmer:** **Dr. Jens Bartenschlager**, Director, Leiter Beratung Energiewirtschaft, PricewaterhouseCoopers AG  
**Dr. Thomas Brenner**, CTO, OLI Systems GmbH | **Jean-Marc Schreiber**, CEO, SWiBi AG | **Moderator:** **Dr. Bernd Kiefer**

12.20 Gemeinsames Mittagessen

## PRAXISERFAHRUNGEN BEIM VERTRIEB VON ENERGIEDIENSTLEISTUNGEN

13.50  
**Sonnenbox - das modulare Komplettangebot**



- Key Challenges
- Modulares Grundkonzept
- Virtuelle Speicherlösung in Basel-Stadt
- Lösung für Eigenverbrauchsgemeinschaften

**Markus Balmer**, Leiter Vertrieb, IWB Industrielle Werke Basel

14.20  
**Eigenverbrauch-Contracting im Arealnetz Erlenmatt Ost**



- Eigenverbrauchsleistungen als Contractor
- Optimierung Eigenverbrauch mit Sektorkopplung
- E-Mobilität: Car-sharing und bidirektionale Nutzung Batterie
- Erste Erfahrungen im Eigenverbrauch-Arealnetz

**Andreas Appenzeller**, Vorsitzender Geschäftsleitung, ADEV Energiegenossenschaft

14.50  
**Dienstleistungen digitalisieren – Erfolgsfaktoren der „Heizungsmacher“**



- Was braucht es um Dienstleistungen zu skalieren?
- Was bedeutet „beyond CRM“?
- Welche Organisationsform braucht es dazu?
- Was macht uns erfolgreich?

**Thomas Schweingruber**, Geschäftsleiter, Heizungsmacher AG

15.20 Ende der Veranstaltung

# Unsere Kooperationspartner

## PARTNER



PwC Schweiz ist das führende Prüfungs- und Beratungsunternehmen in der Schweiz. Als unabhängiges Mitglied im internationalen Netzwerk von PwC unterstützen wir Unternehmen und Einzelpersonen dabei, Werte zu schaffen. Ob grenzübergreifend oder lokal, ob bei grossen oder kleinen Aufgaben: wir sind Ihr Partner für Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung und Unternehmensberatung.

Die Energiewende ist keine Zukunftsvision. Sie passiert heute. Entwicklungen wie die Blockchain und neue Marktteilnehmer, die über Branchen- und Ländergrenzen hinweg arbeiten, haben das Potenzial, den Energiesektor auf nicht vorhersehbare Weise zu verändern. Wir können Ihnen dabei helfen, die richtigen Schritte in einer Ära neuer Energiequellen, dezentraler Erzeugung, intelligenter Netze, digitaler Transformation und zunehmend anspruchsvoller Kunden zu machen. Mit unserer über 100-jährigen Erfahrung in der Energiewirtschaft und über 4'000 Energie- und Versorgungsspezialisten sind wir jederzeit in der Lage, Ihre Anforderungen in der Schweiz und weltweit zu erfüllen.

[www.pwc.ch/energie](http://www.pwc.ch/energie)



Unsere Energie für Sie.

Repower ist ein international tätiges Energieunternehmen mit Sitz in Graubünden. Schlüsselmärkte der Gruppe sind die Schweiz und Italien. Die Gruppe ist von der Produktion über den Handel bis zum Vertrieb und zur Verteilung auf der ganzen Strom-Wertschöpfungskette aktiv. In mehreren europäischen Märkten ist sie auch im Gasgeschäft tätig. Zudem entwickelt Repower innovative Lösungen zur intelligenten Integration der Energiesysteme und bedient andere EVU mit Dienstleistungen. Die Repower-Gruppe beschäftigt rund 635 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Dazu kommen rund 30 Lernende in der Schweiz sowie rund 450 Vertriebsberater in Italien.

[www.repower.com](http://www.repower.com)

## NETWORKPARTNER



## MEDIENPARTNER



# Vertriebsleitertagung Energie am 4. und 5. September 2018 in Zürich

## ANMELDUNG

Ja, hiermit melde ich mich verbindlich an. Die Teilnahmegebühr beträgt CHF 2'495 bei Anmeldung **bis 13. Juli 2018** (danach CHF 2'795)

Ja, hiermit melde ich mich verbindlich zum **Aktionspreis für regionale EVU\*** von CHF 995 an

\*Aktionspreis-Reglement:

Sie arbeiten in einem Querverbundunternehmen bzw. einem kleinen oder mittelgrossen Energieversorger und Ihr Unternehmen beschäftigt maximal 100 Mitarbeitende.

Leider kann ich die Veranstaltung nicht besuchen. Bitte senden Sie mir per E-Mail Informationen zum aktuellen Angebot.

E-Mail \_\_\_\_\_

## PERSONENDATEN

Anrede, Titel \_\_\_\_\_

Name, Vorname \_\_\_\_\_

Position, Abteilung \_\_\_\_\_

E-Mail \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Strasse, Nr. \_\_\_\_\_

Postfach \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Land \_\_\_\_\_

## RECHNUNGSDETAILS

Bestellreferenz \_\_\_\_\_

MwSt.-Nr. \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Abteilung \_\_\_\_\_

Strasse, Nr. \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Datum, Unterschrift \_\_\_\_\_

## KONTAKTIEREN SIE UNS

Web [vertriebsleitertagung-energie.ch](http://vertriebsleitertagung-energie.ch)

E-Mail [info@vereon.ch](mailto:info@vereon.ch)

Fax +41 71 677 87 01

Post Vereon AG, Postfach 2232, 8280 Kreuzlingen 1, Schweiz

## VERANSTALTUNGSORT

Zürich Marriott Hotel

Neumuehlequai 42

8001 Zürich

Telefon +41 44 360 70 70

Web [www.marriotthotels.com](http://www.marriotthotels.com)



Übernachtung und Anreise sind nicht in der Teilnahmegebühr enthalten. Bitte nehmen Sie Ihre entsprechenden Buchungen eigenständig vor. Im Veranstaltungshotel haben wir für Sie einen Spezialpreis reserviert. Weitere Informationen hierzu finden Sie auf der Veranstaltungswebsite unter: [www.innovationsforum-energie.ch/event/veranstaltungsart](http://www.innovationsforum-energie.ch/event/veranstaltungsart) Für die Buchung der Übernachtung empfehlen wir nebst einer Anfrage im Veranstaltungshotel auch die Konsultation der gängigen Hotelbuchungsportale.

## TEILNAHMEBEDINGUNGEN

### Geltungsbereich

Diese Teilnahmebedingungen regeln das Vertragsverhältnis zwischen dem Veranstalter und dem Teilnehmer. Der Teilnehmer erkennt mit seiner Anmeldung diese Teilnahmebedingungen an. Abweichende Allgemeine Geschäftsbedingungen des Teilnehmers haben keine Gültigkeit.

### Teilnahmegebühr

Die Teilnahmegebühr beinhaltet die Teilnahme für eine Person. Sie versteht sich inklusive schriftlicher und/oder digitaler Unterlagen, Mittagessen und Tagungsgetränke zzgl. MwSt. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Diese ist direkt nach Erhalt, in jedem Fall vor Eintritt in die Veranstaltung, fällig.

### Anmeldung

Die Anmeldung kann schriftlich via Internet, E-Mail, Fax oder per mündlich per Telefon erfolgen. Sie ist, vorbehaltlich gesetzlicher Widerrufsrechte, verbindlich. Jede Anmeldung erlangt erst durch schriftliche Bestätigung seitens des Veranstalters Gültigkeit. Die Veranstaltungsteilnahme setzt die vollständige Bezahlung der Teilnahmegebühr voraus.

### Urheberrecht

Alle im Rahmen der Veranstaltungen ausgegebenen Unterlagen sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigungen und anderweitige Nutzung sind schriftlich durch die LHI AG zu genehmigen. Sie dürfen Aufnahmegeräte ausschliesslich für private Zwecke nutzen. Professionelle Fotografer- und sonstige Aufnahmetechnik sind nicht gestattet. Durch Ihre Teilnahme stimmen Sie zu, dass Sie fotografiert, gefilmt und aufgenommen werden können. Falls nicht anderweitig mit LHI AG vereinbart, stimmen Sie zu, dass LHI AG und Dritte Bild- und weitere Aufnahmen von Ihnen zur weiteren Verwendung und Veröffentlichung ohne Vergütung verwenden dürfen.

### Rücktritt des Teilnehmers

Sollte der Teilnehmer an der Teilnahme verhindert sein, so ist er berechtigt jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer zu benennen. Darüber hinaus ist eine vollständige Stornierung bis 30 Tage vor Beginn der Veranstaltung kostenlos möglich. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Bei späterem Rücktritt oder Nichterscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr fällig.

### Programmänderungen und Absagen

Der Veranstalter behält sich vor, Änderungen am Inhalt des Programms sowie Ersatz und Weglassen der angekündigten Referenten vorzunehmen, wenn der Gesamtcharakter der Veranstaltung gewahrt bleibt. Muss eine Veranstaltung aus wichtigem Grund oder aufgrund höherer Gewalt (kriegerische Auseinandersetzungen, Unruhen, terroristische Bedrohungen, Naturkatastrophen, politische Beschränkungen, erhebliche Beeinflussung des Transportwesens usw.) abgesagt oder verschoben werden, so wird der Veranstalter die zu diesem Zeitpunkt angemeldeten Teilnehmer umgehend schriftlich oder mündlich benachrichtigen. Bereits eingegangene Zahlungen werden für eine zukünftige Veranstaltung gutgeschrieben oder bei einer Terminverschiebung auf den neuen Termin ausgestellt. Kosten seitens des Teilnehmers, die mit der Absage einer Veranstaltung verbunden sind (z.B. Reise- und Übernachtungskosten), werden nicht erstattet.

### Haftung

Alle Veranstaltungen werden sorgfältig recherchiert, aufbereitet und durchgeführt. Sollte es dennoch zu Schadensfällen kommen, so übernimmt der Veranstalter keine Haftung für die Vollständigkeit und inhaltliche Richtigkeit in Bezug auf die Vortragsinhalte und die ausgegebenen Unterlagen.

### Datenschutz

Überlassene persönliche Daten behandelt der Veranstalter in Übereinstimmung mit den geltenden datenschutzrechtlichen Bestimmungen. Sie werden zum Zwecke der Leistungserbringung elektronisch gespeichert. Einblick und Löschung der gespeicherten Daten kann jederzeit gefordert werden. Anfragen bitte per E-Mail an: [office@lhi-ag.ch](mailto:office@lhi-ag.ch).

### Schlussbestimmungen

Der Vertrag unterliegt dem schweizerischen Recht. Gerichtsstand ist CH-Kreuzlingen.



**VEREON**  
know-how for your success

**lhi**  
BILDUNG  
WISSEN  
NETZWERK

Jetzt anmelden unter [www.vertriebsleitertagung-energie.ch](http://www.vertriebsleitertagung-energie.ch)